

報道関係各位

2025年10月21日

アライドアーキテクト株式会社

**アライドアーキテクト、  
カテゴリーのネガティブ発話を分析し購入障壁や体験後の不満を明らかにする  
「カテゴリーイグジットポイント」分析を Kaname.ax に追加**

データとクリエイティブの力でマーケティングコミュニケーションを設計し、企業のマーケティング AX を支援するアライドアーキテクト株式会社（本社：東京都渋谷区、取締役社長：村岡弥真人、証券コード：6081、以下「当社」）は、あらゆる“顧客の声”を AI で解析し、コミュニケーションの起点となるインサイトを発見し続けるデータプラットフォーム「Kaname.ax（カナメ・エーエックス）」において、独自の分析手法「CEPs リスニング」の新たな分析メニューとして「カテゴリーイグジットポイント」の分析を追加したことをお知らせいたします。

サービス詳細ページ：<https://service.aainc.co.jp/kaname-ax>

**ネガティブなVoC発話から購入の障壁や体験後の不満を明らかにする  
「カテゴリーイグジットポイント」分析を追加**



## ■「CEPs リスニング」について

CEPs リスニングは、「Kaname.ax」に取り込んだ SNS の UGC や EC のレビューなどから特許出願中（※1）の独自 AI 技術を活用して顧客の声を分析し、商品・ブランドを購入・利用する際のきっかけ（CEPs：カテゴリーエントリーポイント）を導き出すサービスです。生活者の実際の体験や感想を CEPs を軸に分析することで、生活者インサイトを発見・評価し、より効果的なマーケティング戦略の策定を可能にします。

今回「CEPs リスニング」に追加された「カテゴリーイグジットポイント分析」は、従来の「カテゴリーエントリーポイント分析」とは対照的な分析手法です。カテゴリーイグジットポイント分析では、SNS の UGC やレビューな

どのネガティブな VOC を独自 AI 技術により分析し、そのカテゴリーやブランドの購入障壁や体験後の不満を明らかにします。

### 【カテゴリーイグジットポイント分析の特徴】

- ネガティブな顧客の声を体系的に分析
- 商品カテゴリー全体の課題や改善点を可視化
- 競合他社商品への不満から自社商品の差別化ポイントを発見
- 既存市場の購入障壁の特定により、新規参入戦略を最適化

### ■分析メニュー追加の背景と意義

マーケティング戦略において、顧客がなぜその商品やブランドを選ばないのか、なぜ離脱するのかといったネガティブな要因の分析は、ポジティブ要因の分析と同等に重要です。しかし従来の手法では、膨大なネガティブ発話から有効なインサイトを体系的に抽出するには多くの費用と時間を要するため、カテゴリーや競合を微調整した上で細かく分析を繰り返すことや、高頻度で定点分析を行うことは困難でした。

「CEPs リスニング」の「カテゴリーイグジットポイント分析」により、企業は自社商品だけでなく、商品カテゴリー全体に対する消費者の不満や課題を客観的に把握できるようになり、より実用性の高い商品開発戦略やマーケティング戦略の立案が可能になります。

### ■「Kaname.ax」における分析メニュー強化

「Kaname.ax」は、蓄積された顧客の声（VOC）データからコミュニケーションの起点となるインサイトを発見し、企業のマーケティングコミュニケーション設計を支援するデータプラットフォームです。CEPs リスニングにおける今回のカテゴリーイグジットポイント分析の追加により、ポジティブ・ネガティブ双方の視点から顧客インサイトを分析し、より包括的なマーケティング戦略立案を支援します。

### ■今後の展開

当社は、「CEPs リスニング」を含む「Kaname.ax」の分析手法の拡充により、企業のマーケティング課題解決をさらに強化してまいります。今後も継続的な分析手法の開発を行い、データとクリエイティブの力でマーケティングコミュニケーションを設計し、企業の事業成果向上に貢献してまいります。

### <アライドアーキテツ株式会社 会社概要>

- ・代表者：代表取締役会長 田中 裕志  
取締役社長 村岡弥真人
- ・所在地：東京都渋谷区恵比寿一丁目 19-15 ウノサワ東急ビル 4 階
- ・URL：<https://www.aainc.co.jp>
- ・設立：2005 年 8 月 30 日
- ・事業内容：マーケティング AX 支援事業

## <アライドアーキテツ株式会社とは>

アライドアーキテツ株式会社は、データとクリエイティブの力でマーケティングコミュニケーションを設計することで事業成果の向上に貢献するマーケティング AX(※1) 支援企業です。2005 年の創業以来培った 6,000 社以上のマーケティング支援実績と UGC を始めとする顧客の声データ資産を活かし、独自開発の SaaS・SNS・AI 技術とデジタル・AI 人材(※2)を組み合わせた統合ソリューションで、企業のマーケティング AX 実現を加速しています。

※1 2025 年 07 月 25 日発表「アライドアーキテツ、SNS 投稿などから消費者インサイトを抽出する AI 技術の特許を出願」

<https://www.aainc.co.jp/news-release/2025/02616.html>

※2 マーケティング領域における AI トランスフォーメーションのこと。AI 技術やデジタル・AI 人材(※3)によって業務プロセスや手法を変革し、データと AI の活用によって人と企業の新しい関係性を創出すること、と当社では定義しています。

※3 主に AI 技術、SaaS、SNS などのデジタルマーケティングに関連する技術・手法に精通し、それらを活かした施策やサービスを実行できる人材(AI マーケティング戦略立案者、生成 AI プロンプトエンジニア、SNS 広告運用者、SNS アカウント運用者、エンジニア、Web デザイナー、クリエイティブ・ディレクター等)を指します。

\* 本プレスリリースに記載している会社名および商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。

### 【リリースに関するお問い合わせ先】

アライドアーキテツ株式会社 経営企画部 広報担当

TEL: 03-6408-2791 MAIL: [press@aainc.co.jp](mailto:press@aainc.co.jp)